

COSÌ NASCONO I MANAGER SOCIALI

L'associazione di volontariato ManagerNoProfit, fondata da ex-dirigenti, ad oggi ha avviato 146 progetti tra Milano e Bergamo

di Luisa Adani



ILLUSTRAZIONE DI FRANCESCA ROSA



Roberto Sardi, socio di ManagerNoProfit

Dal profit al non profit. È la seconda vita dei manager che una volta in pensione mettono gratuitamente a disposizione di organizzazioni, enti e fondazioni le competenze acquisite negli anni per aiutarle a fare un salto di qualità. È quanto succede in ManagerNoProfit, l'associazione di volontariato nata nel 2015 a Milano per iniziativa di un gruppo di ex dirigenti e quadri di azienda e che oggi riguarda 57 soci a Milano e 13 a Bergamo e che negli anni ha coinvolto più di 116 associazioni avviando 146 progetti nell'area tra Milano e Bergamo. Solo in rari casi chiedono un rimborso spese ma l'importo assicura essere limitato. «Il nostro obiettivo — sottolinea Roberto Sardi, uno dei soci — è quello di offrire tempo e energie, a chi lavora nel sociale per tutelare i diritti dei più deboli, per lottare contro la povertà e l'integrazione, per lo sviluppo della cooperazione, in un momento in cui le risorse finanziarie pubbliche e private diminuiscono e le organizzazioni sociali hanno sempre più bisogno di esperienze professionali consolidate». Una grande prova di generosità quella di mettere a disposizione il proprio tempo libero e la propria esperienza, ma una domanda viene subito scontata. Il trasferimento di competenze fra realtà mondo del profit e

del no profit è davvero possibile e fino a che punto gli uomini e le donne che hanno vissuto una vita professionale in grandi realtà sanno comprendere le esigenze e trovare le soluzioni adatte a contesti che non conoscono direttamente? «È proprio perché siamo consapevoli del rischio di riportare i modelli organiz-

zativi non adatti che siamo molto rispettosi delle culture e dei modelli operativi delle associazioni con cui entriamo in contatto — afferma Roberto Sardi —. Operiamo con efficacia e non semplicemente in una chiave di efficienza organizzativa». Fra i progetti sviluppati a titolo esemplificativo quello realizzato

con Oklahoma Comunità Onlus che accoglie una ventina di ragazzi che ha visto coinvolti quattro nostri manager: il primo che ha sviluppato il contatto, definito le linee guida e costituito la squadra, il secondo con esperienze nel controllo di gestione per il riassetto delle procedure amministrative, il terzo con esperienza commerciale e con l'hobby della buona tavola che ha aiutato i ragazzi a dare vita a un ristorante, il quarto manager si è invece proposto come insegnante di italiano.

La prospettiva ManagerNoProfit vuole continuare a crescere e nello «spirito della cittadinanza attiva», come la definisce Sardi, cerca nuovi manager o professionisti che collaborino volontariamente e senza compenso con ManagerNoProfit, full time o part-time (nel caso desiderino collaborare mentre ancora lavorano o se vogliono dedicare al progetto solo una quota parte del tempo libero). Si cercano professionalità maturate soprattutto nelle aree amministrazione-finanza, legale, comunicazione, web marketing e micro-imprenditorialità.

Chi è interessato può fissare un incontro tramite l'indirizzo: segreteria info@managernoprofit.org e per informazioni per le realtà del non profit guardare il sito web managernoprofit.org

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mechanical Industry North of Milan research:

AREA MANAGER

The company operating in several sectors of the mechanical industry, such as machining of complex components, supply and assembly of gearboxes for industrial stationary applications, supply and assembly of telescope's basements and, eventually, their assembly to the main body of the telescope, supply and assembly of special machines.

The company aspires to enlarge the reach in respect to new territories, new customers and, eventually, new applications for the existing product portfolio.

To achieve this goal, several initiatives are in progress, including the strengthening of the sales force.

Galbiati Group searches international Area Managers, Sales Managers and Business Developers with a minimum of 5 years experience in sales of mechanical products. Candidates are requested to have a technical background: bachelor and/or master degree in mechanical engineering are considered a must have requirement.

Additionally, candidates are requested to have a good attitude to work in multi-functional teams, and to develop interpersonal relationships with customers and colleagues.

Knowledge of the English language, written and spoken at proficiency level, is a minimum requirement.

Fluent German and French would be highly appreciated to strengthen the candidates' profile.

Finally, the availability to travel globally is a must have for all candidates aspiring to these positions.

Your C. V. to: r.verderio@galbiatigroup.it

CORRIERE DELLA SERA
trovolavoro
AGENZIA PER IL LAVORO
www.trovolavoro.it

Tutte le inserzioni relative ad offerte o ricerche di lavoro debbono intendersi riferite a personale sia maschile che femminile, essendo vietata ai sensi dell'art. 1 della Legge 9/12/1977 n. 903, qualsiasi discriminazione fondata sul sesso per quanto riguarda l'accesso al lavoro, indipendentemente dalle modalità di assunzione e qualunque sia il settore o il ramo di attività e in osservanza alla nuova normativa europea sulla protezione dei dati personali (GDPR, Reg. UE 2016/679)



Il Gruppo Lomopress, specializzato nell'ingegnerizzazione e produzione di componenti in alluminio pressofuso destinati alla fornitura diretta dei principali car makers premium, è alla ricerca di

INGEGNERI JUNIOR

anche senza esperienza, da poter inserire in diverse aree della propria attività, quali Produzione, Logistica, gestione della Qualità, Ricerca e Sviluppo e Project Management.

I candidati avranno l'opportunità di intraprendere un percorso di crescita professionale all'interno di una realtà in forte espansione.

I requisiti richiesti sono:

- Laurea in Ingegneria;
- buona conoscenza della lingua inglese.

Si gradiscono, inoltre, capacità di lavorare in team, capacità di problem solving, proattività, dinamismo e ambizione.

Sede di lavoro: Provincia di Brescia

Inviare il C. V. al seguente indirizzo:

risorseumane@lomopress.it

Pellini

il pallino del caffè

Pellini Caffè Spa, per il potenziamento del Canale HoReCa, ricerca per le regioni:
PIEMONTE E LOMBARDIA

Ispettore di zona (rif. lsp. 07/19 "sigla provincia")

Il candidato ideale ha un'esperienza di vendita pluriennale e nella gestione di un gruppo di venditori. Il ruolo dovrà coordinare e sviluppare l'area di vendita.

Agenti di zona (rif. Ag. 07/19 "sigla provincia")

Il candidato ideale ha un'esperienza di vendita pluriennale. Il ruolo dovrà gestire un portafoglio clienti ed ampliarlo.

Mission

Le posizioni di sicuro interesse, permetteranno ai candidati, di sviluppare la strategia aziendale in tattiche proiettate sulla forza vendita e sul mercato in funzione del ruolo. Attitudini al lavoro in sinergia e determinazione nella realizzazione del progetto, sono doti importanti che unite ad un background tecnico completano il profilo.

I candidati ideali:

- sono diplomati o laureati;
- sanno costruire e sviluppare una rete di relazioni nella zona di competenza;
- desiderano sviluppare competenze di alto livello;
- vogliono diffondere una qualificata cultura del caffè;
- hanno esperienza di vendita nel settore HoReCa o affini;
- desiderano svolgere una attività in copia commissione;
- utilizzano strumenti informatici.

L'azienda offre:

- una zona in esclusiva;
- inquadramento ENASARCO;
- fisso + incentivi;
- percorsi formativi avanzati.

Inviare il curriculum indicando il riferimento a:
Pellini Caffè SpA, Via 1° Maggio 8, 37012 Bussolengo - VR
curriculum@pellinicafe.it



Società italiana leader nel Facility Management e nella realizzazione degli impianti tecnologici degli edifici, per il potenziamento dell'organico, ricerca personale specializzato, con esperienza come:

BRUCIATORISTA
FRIGORISTA
ELETRICISTA

IDRAULICO
MANUTENTORE

A fronte di un progetto di espansione siamo alla ricerca di personale qualificato da inserire nei nostri cantieri dislocati nelle seguenti province:

Bergamo, Milano, Varese, Brescia, Novara, Torino, Cremona, Mantova, Pavia, Modena, Bologna, Parma, Reggio Emilia, Piacenza, Ferrara, Padova e Vicenza.

I candidati, saranno inseriti nelle diverse aree di lavoro e in riferimento al responsabile di funzione si occuperanno, per la propria area di competenza assegnata, della gestione e della realizzazione e dell'ottimizzazione dei servizi tecnologici ed energetici.

Requisiti:

- Ottime doti di manualità tecnica;
- Esperienza professionale nel ruolo;
- Competenze organizzative.

Completano il profilo: precisione e puntualità, forte orientamento al risultato, problem solving.

Inquadramento: l'inquadramento e la retribuzione saranno commisurati all'esperienza maturata dal candidato

Si prega di inviare il proprio C. V. all'indirizzo:

katia.persico@techne.mobi



Con i piedi fortemente poggiati sulle nuvole

Le belle parole di Flaiano corrispondono pienamente alla Mission di RIGI:

Concretezza e Creatività

fattori inscindibili per la crescita del Professionista e lo sviluppo dell'Azienda.

Pensiamo che Candidato ed Azienda siano la nostra preziosa risorsa e per entrambi abbiamo il massimo rispetto ed attenzione.

Il loro corretto incontro è la base del reciproco sviluppo.

Il loro perfetto equilibrio è la base del nostro sistema di Selezione.

Auguriamo alle nostre 'ricchezze', Candidati e Aziende, un sereno ma energico periodo di ferie per ritornare, alla ripresa lavorativa, con una NUOVA Concreta Creatività, saldamente poggiata sui propri sogni più grandi.

BUONE VACANZE DA TUTTI NOI DI RIGI

Viale Mentana n. 45 - 43121 Parma - Tel 0521 270501 - www.rigi.it

SGE - SYSCOM S.p.A.

Società leader da oltre 50 anni nella distribuzione della componentistica elettronica passiva ed elettromeccanica, certificata ISO 9001:2015, nell'ambito del potenziamento della propria sede, ricerca un esperto

TECHNICAL SALES ACCOUNT

La persona ricercata sarà inserita nella nuova divisione Power Electronics e rappresenterà, nell'area geografica di competenza assegnata, il collegamento tra i clienti ed il product marketing.

Attività principali:

- Creare nuove opportunità commerciali con clienti consolidati e prospect;
- Analizzare esigenze tecnico - progettuali e proporre soluzioni dedicate;
- Fornire supporto tecnico e instaurare una relazione con i clienti;
- Partecipare alla redazione di offerte commerciali.

Requisiti:

- Diploma di Perito Elettronico o Laurea in Ingegneria;
- Conoscenza approfondita del settore, a livello nazionale ed europeo;
- Buona conoscenza della lingua inglese;
- Disponibilità a trasferte sia nazionali che estere.

La persona sarà inserita in un ambiente dinamico in costante evoluzione che le permetterà lo sviluppo di competenze diversificate.

Inquadramento: il candidato sarà inserito con un contratto a tempo indeterminato con ampie possibilità di crescita professionale.

La retribuzione sarà commisurata all'effettiva esperienza del candidato.

Sede di lavoro: Cinisello Balsamo (Milano).

Si prega di inviare il CV alla mail:

risorseumane@sge-syscom.com

specificando nell'oggetto "Technical Sales Account"